

**STRATEGI PENYELESAIAN PEMBIAYAAN AKAD MURABAHAH
DI PT. BNI SYARIAH KANTOR CABANG PEMBANTU
BRIGJEND KATAMSO MEDAN**

SKRIPSI MINOR

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Ahli Madya
(D-III) Dalam Prodi D-III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara**

Oleh

SRI WAHYUNI

Nim: 54154169



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA
MEDAN**

2018

**STRATEGI PENYELESAIAN PEMBIAYAAN AKAD MURABAHAH
DI PT.BNI SYARIAH KANTOR CABANG PEMBANTU
BRIGJEND KATAMSO MEDAN**

Oleh:


SRI WAHYUNI
NIM.54154169

Menyetujui

**PEMBIMBING
Perbankan Syariah**


MUHAMAD ARIF, MA
NIP.1100000116

Ketua Program D-III


Zuhrinal M. Nawawi, MA
NIP. 19760818 200710 1 001

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi minor ini berjudul **Strategi Penyelesaian Pembiayaan Akad Murabahah Di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Brigjend Katamso Medan**, telah diuji dalam sidang munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara Medan pada tanggal 23 Mei 2018.

Skripsi ini telah diterima sebagai syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A. Md) pada proqram Diploma III Perbankan Syariah FEBI UIN Sumatera Utara.

Medan, 5 Juli 2018
Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Sumatera Utara

Ketua Sidang Munaqasyah



Zuhri M. Nawawi, MA
NIP. 197608182007101001

Sekretaris Sidang Munaqasyah



Mhd. Lathief Ilhamy Nst, M.E.I
NIP. 1100000090

Anggota

Penguji I



Muhammad Arif, MA
NIP. 1100000116

Penguji II



Drs. Sugianto, MA
NIP. 196706072000031003

Mengetahui,

**Dekan fakultas ekonomi dan bisnis
islam**

UIN Sumatera utara



Dr. Andri Soemitra, MA
NIP. 19760507 200604 1 002

Ikhtisar

Murabahah merupakan salah satu produk Bank Bni Syariah Cabang Pembantu Brigjend Katamso yang cukup mendominasi diantara produk-produk yang lain. Hal ini dikarenakan dalam transaksi pembiayaan produk *murabahah* lebih mudah, dan tidak banyak terjadi resiko. Akan tetapi dalam prakteknya kadang dijumpai nasabah yang tidak membayar pembiayaannya sampai jatuh tempo, hal ini dikarenakan karena nasabah mengalami penurunan atas usahanya, adanya hutang nasabah selain kepada pihak bank, terjadinya bencana alam. Hal ini merupakan penyebab terjadinya pembiayaan *murabahah* bermasalah.

Dalam menangani nasabah yang pembiayaannya bermasalah, khususnya pada pembiayaan *murabahah*, strategi yang digunakan oleh Bank Bni Syariah Cabang Pembantu Brigjend Katamso dengan menggunakan cara-cara yang lebih bersifat kekeluargaan. Seperti, melakukan *silaturrahm*, mengingatkan kembali atas pembiayaan yang jatuh tempo, memberikan peringatan, SP I, SP II, kemudian menyita jaminan dalam arti melelang pembiayaan nasabah tersebut jika tidak mampu lagi membayarnya.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrohmanirrohim

Alhamdulillah, segala puji dan syukur bagi Allah SWT, yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya serta kesempatan pada penulis sehingga laporan akhir kerja praktek ini dapat diselesaikan dengan baik dalam waktu yang tidak terlalu lama. Kedamaian dan kesejahteraan dari-Nya semoga tercurah bagi Rasulullah SAW beserta keluarga dan para pengikutnya.

Skripsi dengan judul “*Strategi Pembiayaan Akad Murabahah Berdasarkan Akad Murabahah di PT BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Brigjend Katamso Medan*” syukur alhamdulillah telah selesai disusun guna memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Diploma (D-III) Ekonomi Islam Jurusan Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Sumatera Utara (UIN-SU).

Penulis menyadari bahwa proses penyusunan tugas akhir ini dapat terselesaikan karena bantuan, bimbingan, dan dorongan serta perhatian dari berbagai pihak. Untuk itu penulis ucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Kedua orang tua saya tercinta Ayahanda Wiyadi dan Ibunda Poniah yang selalu mendo’akan secara tulus, dan memberikan semangat, kasih sayang dan dukungannya baik moral maupun materil.
2. Bapak Prof Dr. Saidurrahman, MA Selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sumatera Utara (UIN-SU).
3. Bapak Dr. Andri Soemitra, MA selaku dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara (UIN-SU).

4. Bapak Dr.H. Muhammad Yafiz, M.Ag selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara (UIN-SU).
5. Ibu Dr.Hj. Chuzaimah Batubara, MA selaku wakil Dekan II Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara (UIN-SU).
6. Ibu Nurlaila Harahap, MA selaku wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara (UIN-SU).
7. Bapak Zuhrinal M. Nawawi, selaku Ketua Jurusan D-III Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Sumatera Utara (UIN-SU).
8. Ibu Rahmi Syahriza, S.Thi, MA selaku Sekretaris Jurusan D-III Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Sumatera Utara (UIN-SU).
9. Ibu Dr. Hj. Yenni Samri Juliati Nst, MA selaku Dosen Pembimbing Akademik di Fakultas Ekonomi dan Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara (UIN-SU).
10. Bapak Muhammad Arif, MA selaku pembimbing Skripsi terima kasih atas segala kesabaran dan ketulusannya membimbing serta mengarahkan penulis dari awal sampai proses paling akhir dalam penulisan skripsi ini.
11. Seluruh staf pengajar dan pegawai di lingkungan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah membekali berbagai pengalaman dan pengetahuan.

Akhirnya pada semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini, penulis mengucapkan terima kasih. Penulis menyadari sepenuhnya bahwa hasil penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, maka dengan

demikian adanya saran dan kritikan yang bersifat membangun diharapkan dari para pembaca, sehingga menjadi referensi pada masa yang akan datang untuk mengarah pada perbaikan sehingga mencapai hasil yang maksimal. Penuh kerendahan hati penulis mengucapkan terima kasih dan semoga laporan ini bermanfaat bagi kalangan khalayak umum. *Aamiin Yaa Rabbal Alamiin.*

Medan, Maret 2018

Penuliss

SRIWAHYUNI
NIM: 54154169

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN	i
IKHTISAR.....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	vi
BAB I : PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Tujuan Penelitian.....	6
D. Manfaat Penelitian.....	7
E. SistematikaPenulisan.....	8
BAB II : LANDASAN TEORI.....	5
A. Pengertian Murabahah.....	10
B. Pengertian Pembiayaan.....	11
C. Landasan Syariah.....	13
D. Syarat Ba'i Al-Murabahah.....	13
E. Jenis-Jenis Murabahah.....	14
F. Rukun Ba'i Al-Murabahah.....	15
G. Murabahah dalam Sistem Perbankan Syariah.....	16
H. Skema Pembiayaan Murabahah.....	16
I. Nasabah Bermasalah.....	17
J. Upaya Penyelamatan Pembiayaan Bermasalah.....	18
BAB III : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	21
A. Sejarah Perusahaan.....	21

B.Keunggulan <i>Dual System Bank</i>	24
C. Produk Perusahaan.....	24
D. Visi, Misi Dan Tujuan Perusahaan.....	29
E. Tujuan Perusahaan.....	30
F. Logo Perusahaan.....	30
G.Struktur Organisasi Perusahaan.....	32
H. Pembagian Tugas dan Tanggung jawab.....	33
BAB IV : TEMUAN DAN PEMBAHASAN.....	36
A Faktor-Faktor Penyebab Pembiayaan Murabahah yang Bermasalah di PT. Bank BNI Syariah KCP Brigjend Katamso Medan.....	36
B.Strategi Penyelesaian Pembiayaan yang Bermasalah Produk <i>Murabahah</i> Dalam Perspektif Ekonomi Islam.....	41
BAB V : PENUTUP.....	52
A. Kesimpulan.....	52
B. Saran.....	54
DAFTAR PUSTAKA.....	56
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	57

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dalam SOP KJKS dan UJKS, pembiayaan diartikan suatu kegiatan penyediaan dana untuk investasi atau kerjasama permodalan antara koperasi dengan anggota, calon anggota, koperasi lain dan atau anggotanya yang mewajibkan penerima pembiayaan itu untuk melunasi pokok pembiayaan yang diterima kepada pihak koperasi sesuai akad disertai dengan pembayaran sejumlah bagi hasil dari pendapatan atau laba dari kegiatan yang dibiayai atau penggunaan dana pembiayaan tersebut.

Sedangkan pengertian murabahah menurut para ahli, yaitu suatu akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts*, karena dalam murabahah ditentukan berapa *required rate of profitnya* (keuntungan yang ingin diperoleh).

Dengan demikian, murabahah merupakan salah satu konsep Islam dalam melakukan perjanjian jual beli. Konsep ini telah banyak digunakan oleh bank-bank dan lembaga-lembaga keuangan Islam untuk pembiayaan modal kerja, dan pembiayaan perdagangan para nasabah anggotanya.¹

Ada yang berpendapat lain, murabahah adalah jual beli. Jual beli Murabahah (Bai' al-Murabahah) demikianlah istilah yang banyak diusung lembaga keuangan sebagai bentuk dari Financing (pembiayaan) yang memiliki

¹ Abdul Ghafur Anshari, *Perbankan Syariah di Indonesia*, (Yogyakarta: Gadjah Mada University 2011), h. 235.

prospek keuntungan yang cukup menjanjikan. Sehingga hampir semua lembaga keuangan syari'at men jadikannya sebagai produk financing dalam pengembangan modal mereka. Murabahah adalah jual beli barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati (lihat Pasal 1 angka 7 Peraturan Bank Indonesia No. 7/46/PBI/2005 tentang Akad Penghimpunan dan Penyaluran Dana Bagi Bank yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah). Murabahah adalah pembiayaan saling menguntungkan yang dilakukan oleh shahib al-mal (pemilik modal) dengan pihak yang membutuhkan melalui transaksi jual beli dengan penjelasan bahwa harga pengadaan barang dan harga jual terdapat nilai lebih yang merupakan keuntungan atau laba bagi shahib al-mal dan pengembaliannya dilakukan secara tunai atau angsur (lihat Pasal 20 angka 6 Peraturan Mahkamah Agung No. 02 Tahun 2008 tentang Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah).

Pembiayaan murabahah mendapatkan pengaturan dalam pasal 1 angka 13 Undang-Undang No 10 Tahun 1998 tentang perubahan atas Undang-Undang No 7 Tahun 2002 tentang perbankan syariah, menyalurkan pembiayaan berdasarkan akad murabahah yang tidak bertentangan dengan syariah.²

Secara luas bahwa bank merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang keuangan. Aktivitas perbankan selalu berkaitan dengan bidang keuangan, sehingga berbicara mengenai bank tidak terlepas dari persoalan keuangan dan aktivitas yang berorientasi pada penghimpunan dan penyaluran masyarakat. Bank berperan sebagai antara satuan-satuan kelompok masyarakat atau unit-unit yang

² Ahmad Irham Sholihin, *Pedoman Umum Keuangan Syariah*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2010), h. 140.

lain yang mengalami kekurangan dana. Melalui bank memerlukan dan memberikan manfaat kepada kedua belah pihak.

Pembiayaan merupakan salah satu pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit. Dewasa ini lembaga keuangan yang berlabel syariah berkembang dalam skala besar dengan menawarkan produk-produknya yang beraneka ragam. Namun Banyak masyarakat yang masih bingung dengan istilah-istilah syariah tersebut dan masih ragu apakah benar semua produk tersebut adalah benar-benar jauh dari pelanggaran syariat Islam ataupun hanya rekayasa semata. Melihat banyaknya pertanyaan seputar ini maka dalam makalah ini penulis akan membahas salah satu produk tersebut dalam konsep perbankan syariah. Salah satu dari produk tersebut adalah Murabahah.³

Di antara begitu banyaknya akad Murabahah adalah salah satu dari bentuk akad jual beli yang telah banyak dikembangkan sebagai sandaran pokok dalam pembiayaan modal kerja dan investasi dalam perbankan syariah yang memiliki prospek keuntungan yang cukup menjanjikan

Di samping itu Bank Syariah yang merupakan salah satu aplikasi dari sistem ekonomi syariah Islam dalam mewujudkan nilai-nilai dan ajaran Islam yang mengatur bidang perekonomian umat yang tidak terpisahkan dari aspek-aspek ajaran Islam yang komprehensif dan universal. Komprehensif berarti ajaran Islam merangkum seluruh aspek kehidupan, baik ritual maupun sosial kemasyarakatan termasuk bidang ekonomi, universal bermakna bahwa syariah Islam dapat diterapkan dalam setiap waktu dan tempat tanpa memandang

³ Thamrin Abdullah, *Bank dan Lembaga Keuangan* (Jakarta: Rajawali, 2014), h. 56

perbedaan ras, suku, golongan, dan agama sesuai prinsip Islam sebagai “rahmatan lil alamin”. Bank Syariah yaitu bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam yang mengacu kepada ketentuan-ketentuan yang ada dalam Al-Qur’an dan Hadist.⁴

Adapun pengertian dari prinsip syariah sebagaimana disebut dalam Pasal 1 angka 13 UU Nomor 10 Tahun 1998 tentang perubahan atas UU Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan menyebutkan sebagai berikut: Prinsip Syariah adalah aturan Hukum Islam antara Bank dengan Pihak lain untuk penyimpanan dana dan atau kegiatan usaha atau kegiatan lainnya yang dinyatakan dengan syariah, antara lain Pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil Perbankan Syariah di samping melakukan penghimpunan dana dari masyarakat, perbankan syariah juga melakukan kegiatan usaha penyaluran dana kepada masyarakat berdasarkan prinsip syariah baik Bank umum Syariah maupun Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) dapat melakukan kegiatan usaha penyaluran dana perbankan kepada masyarakat berdasarkan prinsip syariah.

Penyaluran dana kepada masyarakat tersebut dilakukan berupa pembiayaan dengan mempergunakan prinsip jual beli, bagi hasil, sewa menyewa dan pinjam meminjam. Dengan demikian, produk pembiayaan syariah tersebut sesuai dengan penggunaannya menurut undang-undang Perbankan Syariah UU No.21/2008 pasal 1 ayat 25 dinyatakan:“ Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang di persamakan dengan itu berupa” :

a. Transaksi bagi hasil dalam bentuk Mudharabah dan Musyarakah.

⁴ Djazuli, *kaidah-kaidah fikih* (Jakarta:Kencana, 2007), h. 25

- b. Transaksi sewa menyewa dalam bentuk Ijarah atau sewa beli dalam bentuk ijarah Muntahiya bittamlik.
- c. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang Murabahah, Salam, dan Istishna.
- d. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang Qardh.

Dalam pembiayaan murabahah diperlukan adanya perlakuan akuntansi, perlakuan akuntansi merupakan sistem akuntansi untuk melihat bagaimana proses pencatatan terhadap produk pembiayaan yang memakai sistem jual beli dari pihak-pihak yang terkait menjadi sistem akuntansi yang dipakai lembaga keuangan syariah. Sedangkan manfaat dari perlakuan akuntansi akan berdampak pada laporan keuangan syariah yang disajikan sesuai dengan PSAK No. 101 yang digunakan untuk mengukur kinerja penyajian dan pengungkapan laporan keuangan dan berguna untuk pengambilan keputusan.⁵

Namun kenyataannya perlakuan akuntansi pembiayaan murabahah belum di imbangi dengan perlakuan akuntansi yang baik, buktinya masih banyak entitas atau bank syariah yang masih melanggar ketentuan yang ada di PSAK No 102. Berikut penelitian yang terkait dengan perlakuan akuntansi murabahah yang mengungkapkan bahwa penjual masih salah dalam penerapannya: Novan (2013), Nurdiani (2014) dan Usyaqi (2014). Meneliti diperbankan syariah dan Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa perlakuan akuntansi murabahah tidak mematuhi PSAK 102 Tahun 2007 dan PSAK 102 Revisi Tahun 2013. karena memberikan pembiayaan kepada nasabah untuk memperoleh persediaan murabahah dan mengukur keuntungan murabahah menggunakan metode anuitas adalah dua perlakuan akuntansi yang diatur PSAK 55. Sedangkan dari segi

⁵ Hulwati, *Perbankan Islam dan Kedudukannya Dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*, (Jakarta:Grafiti, 1999), h. 256.

pencatatan pada perlakuan akuntansi murabahah belum sesuai dengan PSAK No 102 dan pencatatan jurnal pada saat perhitungan tunggakan berdasarkan PSAK No 102.⁶

Berdasarkan uraian diatas, maka sangat penting bagi saya untuk mengadakan penelitian mengenai bagaimana pembiayaan murabahah, maka penulis mencoba untuk menelitinya dalam sebuah skripsi yang berjudul “Strategi Pembiayaan Akad Murabahah di PT Bank Bni Syariah KCP Brigjen Katamso”.

B. Rumusan Masalah

Sesuai dengan latar belakang yang penulis uraikan diatas, maka rumusan masalah yang diangkat kemudian adalah:

1. Apa saja faktor-faktor penyebab pembiayaan murabahah yang bermasalah di PT Bank BNI Syariah KCP Brigjend Katamso Medan?
2. Bagaimana strategi penyelesaian pembiayaan murabahah yang bermasalah di PT Bank BNI Syariah KCP Bridgjen katamso Medan?

C. Tujuan Peneliti

Berdasarkan beberapa permasalahan diatas ada beberapa tujuan yang hendak dicapai oleh peneliti dalam penelitian ini. Adapun tujuan dari peneliti ini adalah untuk mengetahui serta mendeskripsikan secara tuntas mengenai pembiayaan berdasarkan akad murabahah. Adapun tujuan penelitian adalah sebagai berikut.

⁶ Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h. 101.

1. Untuk mengetahui seberapa banyak nasabah pembiayaan yang bermasalah di PT. Bank BNI Syariah KCP Brigjend Katamso Medan.
2. Untuk Mengetahui apa saja faktor-faktor penyebab pembiayaan murabahah yang bermasalah di PT Bank BNI Syariah KCP Brigjend Katamso Medan.
3. Untuk mengetahui strategi penyelesaian pembiayaan murabahah yang bermasalah di PT Bank BNI Syariah KCP Brigjend Katamso Medan.

D. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi yang berkepentingan terhadap masalah ini. Beberapa pihak diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Bagi Penulis

Sebagai media pengembangan wawasan dan ilmu pengetahuan tentang pembiayaan akad murabahah yang bermasalah.

2. Bagi Perusahaan

Dapat mengatasi nasabah yang melakukan pembiayaan akad murabahah yang bermasalah. Demi kemajuan perusahaan.

3. Bagi Nasabah

Sebagai bahan informasi dan sumber ilmu pengetahuan serta gambaran proses yang diterapkan Bank Bni Syariah dalam pembiayaan akad murabahah yang bermasalah.

E. Sistematika Penulisan

Skripsi minor ini dirancang secara sistematis yang terdiri dari 5 (lima) bab, dan masing-masing bab terdiri dari beberapa sub bab. Secara garis besar pembahasan skripsi minor ini adalah sebagai berikut.

BAB I: PENDAHULUAN,

Pada bab ini penulis menguraikan latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II: LANDASAN TEORI,

Pada bab ini penulis menjelaskan tentang landasan teori yang berhubungan dengan penelitian yang dilakukan, kemudian dilanjutkan dengan pemikiran terdahulu , dan pemikiran teoritis.

BAB III: GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN,

Pada bab ini penulis menguraikan tentang gambaran umum perusahaan yang meliputi sejarah, Visi dan, Misi pada Bank BNI Syariah Kcp Brigjend Katamso, Struktur Organisasi Bank BNI Syariah Kcp Brigjend Katamso, Logo perusahaan serta lampiran-lampiran.

BAB IV: TEMUAN DAN PEMBAHASAN,

Pada bab ini penulis meguraikan hasil penelitian mengenai strategi penanggulangan pembiayaan murabahah yang bermasalah pada Bank BNI Syariah Kcp Brigjend Katamso.

BAB V: PENUTUP,

Bab terakhir merupakan kesimpulan serta saran yang dapat diambil dari hasil penelitian ini sehingga dapat dijadikan sebagai bahan yang bermanfaat untuk menambah pengalaman tentang strategi penanggulangan pembiayaan murabahah bermasalah dan dapat digunakan sebagai beban perbandingan bagi yang tertarik sehingga dapat dikembangkan lebih lanjut di kemudian hari.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pengertian Murabahah

Akad murabahah adalah transaksi jual beli suatu barang sebesar harga perolehan barang ditambah dengan margin yang disepakati oleh para pihak, dimana penjual terlebih dahulu kepada pembeli. Penyaluran pembiayaan berdasarkan akad murabahah Undang-Undang Perbankan Syariah memberikan penjelasan bahwa yang dimaksud dengan akad murabahah adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembelinya membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati. Kodifikasi Produk Perbankan Syariah memberikan definisi akad murabahah, sedangkan UU perbankan syariah memberikan definisi akad murabahah dari pengertian produk pembiayaan sebagai salah satu bentuk kegiatan usaha bank syariah.

Berdasarkan fatwa DSN No.04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah antara lain ditegaskan bahwa jaminan dalam murabahah dibolehkan agar nasabah serius dengan pesannya. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang. Karena barang yang dijual oleh bank kepada nasabah sejak akad sudah menjadi milik nasabah yang bersangkutan, maka barang yang dibiayai dengan fasilitas pembiayaan berdasarkan akad pembiayaan murabahah tersebut merupakan agunan pokok yang dapat diikat sesuai ketentuan yang berlaku, misalnya Hak, Tanggungan, fidusia atau gadai. Secara istilah, terdapat definisi yang diberikan ulama. Di antaranya, Ibnu Rusyid al Maliki mengatakan murabahah adalah jual beli komoditas dimana penjual memberikan informasi kepada pembeli tentang harga pokok pembelian barang dan tingkat

keuntungan yang diinginkan. Al Mawardi asy Syafi" i mengatakan murabahah adalah seorang penjual mengatakan, saya menjual pakaian secara murabahah, dimana saya membeli pakaian ini dengan 100 dirham, dan saya menginginkan keuntungan sebesar 1 dirham atas setiap 10 dirham harga beli.⁷

B. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Secara sederhana, kredit (pembiayaan) merupakan penyaluran dana dari pihak pemilik dana kepada pihak yang memerlukan dana. Pembiayaan berasal dari bahasa latin yaitu dari kata credere yang berarti percaya. Oleh karena itu dasar pemikiran persetujuan pemberian pembiayaan oleh suatu lembaga keuangan kepada seseorang atau badan usaha berlandaskan kepercayaan. Dalam pengertian lain, pembiayaan atau financing ialah pendanaan yang diberikan oleh satu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Menurut Undang-Undang Perbankan Syariah No. 21 Tahun 2008 Pasal 1 No. 25, dinyatakan bahwa : Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan.⁸

a. Pembiayaan Murabahah

berasal dari bahasa Arab yaitu kata rabaha, yurabihu, murabahatan, yang berarti untung atau menguntungkan, seperti ungkapan "tijaratun rabihiah, wa

⁷ Sahroni Oni, *Fikih Muamalah* (Jakarta: Rajawali, 2016), h. 136.

⁸ Abdullah, *Bank Islam dan Bunga* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004), h. 105.

baa'u asy-syai murabahatan" artinya perdagangan yang menguntungkan, dan menjual sesuatu barang yang memberi keuntungan. Kata murabahah juga berasal dari kata ribhun atau rubhun yang berarti tumbuh, berkembang, dan bertambah. Secara istilah, bai' al murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam bai' al murabahah penjual harus memberitahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Menurut Dewan Syariah Nasional (DSN), murabahah yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba. Murabahah menurut Peraturan Bank Indonesia No. 7/46/PBI/2005 tentang akad pengumpulan dan penyaluran dana bagi bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah adalah jual beli barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati. Murabahah menurut Undang-undang No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati. Dan menurut Sayyid Sabiq, murabahah adalah penjualan dengan harga pembelian barang berikut untung yang diketahui. Murabahah merupakan salah satu bentuk pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah dengan mengambil keuntungan dari margin/ mark-up. Keuntungan yang diperoleh bank syariah berasal dari selisih harga jual yang diberikan oleh pihak bank dengan harga beli kendaraan tersebut. Misalnya pihak bank membeli sebuah sepeda motor untuk nasabah seharga Rp.15.000.000,00 (lima belas juta rupiah), kemudian pihak bank menjualnya kepada nasabah tersebut seharga Rp.17.000.000,00 (tujuh belas juta

rupiah). Maka keuntungan yang diperoleh pihak bank ialah Rp.2.000.000,00 (dua juta rupiah). Dan dua juta rupiah itulah margin keuntungan yang diperoleh pihak bank. Secara aplikasinya, berikut ini adalah beberapa contoh transaksi murabahah dalam praktik.⁹

C. Landasan Syariah

a. Al-Qur'an

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

“Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba” (al-baqarah:275)

b. Al-Hadits

Dari Suhaib ar-Rumi r.a bahwa Rasulullah saw. Bersabda, “Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, muqaradhadh (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual”. (HR Ibnu Majah).

D. Syarat Ba'i al-Murabahah

- a. Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah.
- b. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- c. Kontrak harus bebas dari riba.
- d. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
- e. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.

⁹ Khotibul Umam, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), h. 105.

Secara prinsip jika syarat dalam (a), (b), (c) tidak dipenuhi, pembeli memiliki pilihan:

- a. Melanjutkan pembelian seperti apa adanya.
- b. Kembal kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual
- c. Membatalkan kontrak.

E. Jenis-Jenis Murabahah

1. Murabahah tanpa pesanan

Maksudnya, ada yang pesan atau tidak, ada yang beli atau tidak, bank syariah menyediakan barang dagangannya, penyediaan barang tidak terpengaruh terkait langsung dengan ada tidaknya pembeli.

2. Murabahah berdasarkan pesanan

Maksudnya bank syariah baru akan melakukan transaksi atau jual beli apabila ada nasabah yang memesan barang sehingga penyediaan barang baru dilakukan jika ada pesanan.

Murabahah berdasarkan pesanan dapat dibedakan menjadi 2, yaitu:

- a. Bersifat mengikat, yaitu apabila telah dipesan maka harus dibeli,
- b. Bersifat tidak mengikat, yaitu walaupun nasabah telah memesan barang, tetapi nasabah tidak terikat, nasabah dapat menerima atau membelikan barang tersebut.¹⁰

¹⁰ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah*, (Jakarta:Gema Insani, 2001), h. 160.

F. Rukun *Bai' Al-Murabahah*

Rukun *Murabahah* dalam perbankan adalah sama dengan fiqih dan hanya dianalogikan dalam praktek perbankannya, seperti:

1. Penjual (*ba'i*) dianalogikan sebagai BMT.
2. Pembeli (*musytari*) dianalogikan sebagai anggota.
3. Barang yang akan diperjualbelikan (*mabi'*) yaitu jenis pembiayaan.
4. Harga (*Tsaman*) dianalogikan sebagai *pricing* atau *plafond* pembiayaan

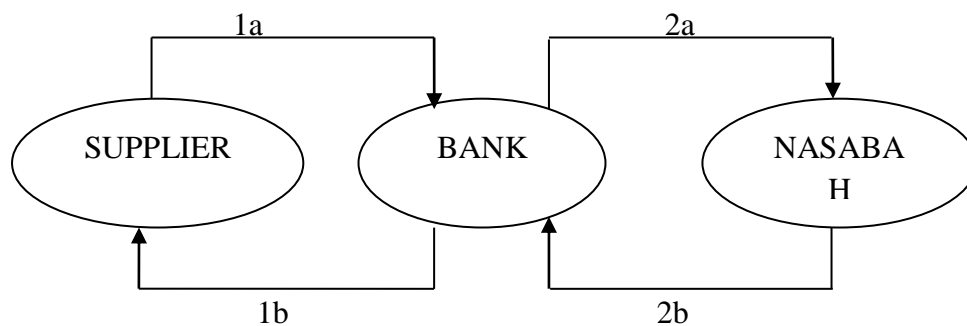
Resiko-resiko yang menjadi tanggung jawab pihak bank diantaranya: Pertama, terkait dengan barang. Penjual (bank Islam) membeli barang-barang yang diminta oleh nasabah murabahahnya, dan otomatis pihak bank menanggung resiko kehilangan atau kerusakan pada barang-barang tersebut dari saat pembelian sampai diserahkan kepada nasabah/pembeli. Menurut fiqh, nasabah berhak menolak barang-barang yang rusak, yang kurang jumlahnya, atau tidak sesuai dengan spesifikasinya. Kedua, terkait dengan nasabah. Perjanjian nasabah dalam jual beli murabahah untuk membeli barang yang dipesan dalam suatu transaksi, tidak mengikat. Maka, nasabah berhak menolak untuk membeli barang ketika bank Islam menawari mereka untuk penjualan. Ketiga, terkait dengan pembayaran. Adanya risiko tidak terbayar penuh atau sebagian dari uang muka oleh pembeli, seperti yang ada dalam kontrak.¹¹

¹¹ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: UUP AMP YKPN, 2005), h. 17.

G. Murabahah dalam Sistem Perbankan Syariah

Murabahah merupakan produk bank syariah dalam pembiayaan pembelian barang baik lokal ataupun internasional. Bank-bank Islam menerapkan murabahah untuk memberikan pembayaran jangka pendek kepada kliennya untuk membeli barang walaupun kliennya tersebut mungkin tidak memiliki uang tunai untuk membayar. Bank mendapat keuntungan dari harga barang yang dinaikkan (mark-up) atas dasar cost plus profit. Biasanya dalam murabahah yang pembayarannya oleh nasabah secara cicilan, maka barang yang dibeli nasabah dari bank menjadi agunan, yang peralihan atas barangnya terjadi secara proporsional sampai pembayarannya lunas. Penggunaan murabahah yang ditemui di perbankan syariah umumnya adalah murabahah kepada pesanan pembelian (KPP).¹²

H. Skema Pembiayaan Murabahah



Keterangan:

Keterangan:

1a : Supplier menjual secara tunai.

1b : Bank membeli secara tunai.

2a : Bank menjual secara cicilan.

Syukri Iska, *Sistem Perbankan Syariah di Indonesia Dalam Perspektif Fikih Ekonomi*, (Jakarta: Fajar Media, 2012), h. 200.

2b : Nasabah menjual secara cicilan Rp,-+ keuntungan.

Bank dapat memberikan potongan apabila nasabah:

1. Mempercepat pembayaran cicilan atau
2. Melunasi piutang murabahah sebelum jatuh tempo.

Berdasarkan sumber dana yang digunakan, pembiayaan murabahah secara garis besar dapat dibedakan menjadi tiga kelompok.

1. Pembiayaan murabahah yang didanai dengan URIA (Unrestricted Investment Account = investasi tidak terikat).
2. Pembiayaan murabahah yang didanai dengan RIA (Restricted Investment Account = investasi terikat).
3. Pembiayaan murabahah yang didanai dengan modal bank.

Dalam setiap pendesainan sebuah pembiayaan, faktor-faktor yang perlu diperhatikan adalah:

1. Kebutuhan nasabah.
2. Kemampuan Finansial nasabah.

Faktor-faktor ini juga akan mempengaruhi sumber dana yang akan digunakan untuk pembiayaan tersebut.¹³

I. Nasabah Bermasalah

Setiap bisnis sudah pasti akan berhadapan dengan berbagai resiko sehingga tidak ada suatu bisnis yang tidak ada resiko. Pemberian pembiayaan sudah pasti mengandung resiko, dan disinilah peran *Account Officer*

¹³ Karim Adiwarman, *Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta:PT Raja Grafindo, 2010), h. 113-118.

untuk memperkecil atau bahkan menghindarkan resiko dengan berbagai rambu yang dipersiapkan sebelumnya.

Di dalam lembaga keuangan syariah (BMT) pada umumnya ada kendala pada pembiayaan dan mengalami masalah, pada pembiayaan murabahah bermasalah yaitu suatu keadaan dimana anggota sudah tidak sanggup membayar sebagian atau seluruh kewajiban kepada BMT seperti yang telah disepakati atau diperjanjikan dalam perjanjian pembiayaan.¹⁴

J. Upaya Penyelamatan Pembiayaan Bermasalah

Secara umum dalam hal menangani pembiayaan macet atau pembiayaan yang bermasalah, pihak bank perlu melakukan penyelamatan sehingga tidak menimbulkan kerugian. Penyelamatan kredit atau pembiayaan yang macet meliputi: rescheduling, reconditioning, restructuring, kombinasi dan penyitaan jaminan. Dalam menyelesaikan pembiayaan DSN MUI sudah mengesahkan enam fatwa baru, antara lain tentang line facility, potongan utang pembiayaan murabahah (pembiayaan dengan prinsip jual beli), rescheduling pembiayaan murabahah, reconditioning pembiayaan murabahah, penyelesaian pembiayaan bagi nasabah yang tidak mampu membayar, dan pencadangan bagi hasil dalam pembiayaan musyarakah dan mudharabah.

a. Rescheduling

Rescheduling adalah perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktu. Selaras dengan definisi di atas maka Surat Edaran Bank Indonesia nomor 13/18/DPbS perubahan atas Surat Edaran Bank Indonesia nomor

¹⁴Yusuf Qardhawi, *Norma dan Etika Ekonomi Islam*, (Jakarta: Gema Insani, 1995), h. 105.

10/34/DPbS adalah salah satu upaya untuk meminimalkan potensi kerugian yang disebabkan oleh pembiayaan bermasalah dengan cara melakukan perubahan atas

jadwal pembayaran kewajiban nasabah dan jangka waktunya. Menurut pengertian lain, rescheduling yaitu penjadwalan kembali angka waktu angsuran pembiayaan serta memperkecil jumlah angsuran pembiayaan.

b. Reconditioning

Reconditioning yaitu perubahan sebagian atau seluruh persyaratan Pembiayaan tanpa menambah sisa pokok kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada Bank, antara lain meliputi:

- 1) perubahan jadwal pembayaran.
- 2) perubahan jumlah angsuran.
- 3) perubahan jangka waktu.
- 4) perubahan nisbah dalam pembiayaan mudharabah atau musyarakah.
- 5) perubahan proyeksi bagi hasil dalam pembiayaan mudharabah atau Musyarakah.
- 6) pemberian potongan. Menurut Kasmir, Reconditioning yaitu perubahan sebagian atau seluruh syarat-syarat pembiayaan meliputi perubahan jadwal pembayaran angsuran, jangka waktu, dan margin.

c. Restructuring

Restructuring yaitu perubahan persyaratan pembiayaan yang antara lain meliputi:

- 1) penambahan dana fasilitas pembiayaan bank.
- 2) konversi akad pembiayaan.

3) konversi pembiayaan menjadi surat berharga syariah berjangka waktu menengah.

4) konversi pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara pada perusahaan nasabah, yang dapat disertai dengan rescheduling atau reconditioning.³⁰ Sedangkan menurut Kasmir, Restructuring yaitu tindakan bank kepada nasabah dengan cara menambah modal nasabah dengan pertimbangan nasabah memang membutuhkan dana tambahan atau usaha yang dibiayai masih layak.

d. Kombinasi

Kombinasi merupakan gabungan dari ketiga jenis metode yang digunakan di atas. Misalnya, Restructuring dengan Rescheduling atau Restructuring dengan Reconditioning

e. Penyitaan Jaminan

Penyitaan jaminan atau agunan yang merupakan jalan terakhir apabila nasabah benar-benar tidak punya itikad baik atau sudah tidak mampu lagi dalam membayar utang-utangnya.¹⁵

¹⁵Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2012), h. 67.

BAB III

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Perusahaan

Tempaan krisis moneter tahun 1997 membuktikan ketangguhan sistem perbankan syariah. Prinsip Syariah dengan tiga pilarnya yaitu adil, transparan, dan maslahat mampu menjawab kebutuhan masyarakat terhadap sistem perbankan yang lebih adil. Dengan berlandaskan pada Undang-Undang No. 10 Tahun 1998, pada tanggal 29 April 2000 didirikan Unit Usaha Syariah (UUS) BNI dengan 5 kantor cabang di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara, dan Banjarmasin. Selanjutnya UUS BNI terus berkembang menjadi 28 Kantor Cabang dan 31 Kantor Cabang Pembantu.

Di dalam Corporate Plan UUS BNI tahun 2000 ditetapkan bahwa status UUS bersifat temporer dan akan dilakukan spin off tahun 2009. Rencana tersebut terlaksana pada tanggal 19 Juni 2010 dengan beroperasinya BNI Syariah sebagai Bank Umum Syariah (BUS). Realisasi waktu spin off bulan Juni 2010 tidak terlepas dari faktor eksternal berupa aspek regulasi yang kondusif yaitu dengan diterbitkannya UU No. 19 tahun 2008 tentang Surat Berharga Syariah Negara (SBSN) dan UU No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Disamping itu, komitmen Pemerintah terhadap pengembangan perbankan syariah semakin kuat dan kesadaran terhadap keunggulan produk perbankan syariah juga semakin meningkat.

Sampai dengan September 2013 jumlah cabang BNI Syariah mencapai 64 Kantor Cabang, 161 Kantor Cabang Pembantu, 17 Kantor Kas, 22 Mobil Layanan Gerak, dan 16 Payment Point.

PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan merupakan cabang yang ke- 11 dan didirikan pada tanggal 15 Agustus 2002 yang diresmikan oleh Agoest Soebhakti, Direktur Ritel Bank Negara Indonesia.

PT. Bank BNI Syariah adalah satu dari beberapa cara Bank BNI untuk melayani masyarakat yang menginginkan sistem perbankan yang berdasarkan prinsip syariah dalam rangka mewujudkan Bank BNI sebagai Universal Banking,

PT. Bank BNI Syariah merupakan unit tersendiri yang secara struktural tidak terpisahkan dengan unit – unit lain di Bank BNI dan bergerak khusus di perbankan syariah. Namun demikian dalam operasional pembukaannya sama sekali terpisah dengan Bank BNI yang melakukan kegiatan umum, tanpa mengurangi fasilitas pelayanan yang ada di Bank BNI.

Alasan pembukaan Cabang Syariah yaitu :

- a. Menyediakan layanan perbankan yang lengkap untuk mewujudkan BNI sebagai *Universal Banking*.
- b. Berdasarkan data Majelis Ulama Indonesia (MUI), sebanyak 30% masyarakat Indonesia menolak sistem bunga.
- c. Landasan operasional Perbankan Syariah sudah kuat.
- d. Berdasarkan hasil survei, respon dan kepercayaan masyarakat yang besar atas kehadiran Bank Syariah.

Adapun berdirinya PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan berdasarkan ketentuan dan aturan yang berkaitan dengan Perbankan Syariah adalah sebagai berikut:

- a. Undang – undang No. 10 Tahun 1998
- b. Surat Keputusan Gubernur Bank Indonesia No. 12/41/KEP.GB/2010 dan No.32/23/KEP/DIR Tanggal 12 Mei1999 Tentang Bank Umum berdasarkan Prinsip Syariah, perubahan kegiatan usaha, dan pembukaan Kantor Cabang Syariah.
- c. Peraturan Bank Indonesia No. 2/7/PBI/2000 Tanggal 27 Februari 2000 Tentang Giro Wajib Minimum dalam Rupiah dan Valuta asing bagi Bank Umum yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip Syariah.
- d. Peraturan Bank Indonesia No. 2/14/PBI/2000 Tanggal 9 Juni 2000 Tentang perubahan atas Peraturan Bank Indonesia No. 1/3/PBI/2000 Tentang penyelenggaraan kliring lokal dan penyelesaian akhir transaksi pembayaran antara bank atas kliring lokal.
- e. Peraturan Bank Indonesia No. 2/8/PBI/2000 Tanggal 23 Juni 2000 Tentang pasar uang antar Bank berdasarkan prinsip Syariah.
- f. Peraturan Bank Indonesia No. 2/9/PBI/2000 Tanggal 23 Juni 2000 Tentang Sertifikat Wadiah Bank Indonesia (SWBI).
- g. Buku Petunjuk Pendiri Bank Indonesia.

B. Keunggulan *Dual System Bank*

Dengan mekanisme *dual banking system*, maka memberikan kesempatan kepada masyarakat untuk menikmati layanan Perbankan Syariah dengan jaringan yang luas sehingga dapat mempercepat perkembangan industri Perbankan Syariah di Indonesia.

Adapun keunggulan dan merupakan akselerasi perkembangan Perbankan Syariah di Indonesia dengan *Dual System Bank*, yaitu:

- a. Efisiensi infrastruktur karena dapat memanfaatkan infrastruktur yang ada pada bank industri (teknologi informasi, jaringan distribusi, dan sebagainya).
- b. Dapat melakukan aliansi dengan *Business Units* dalam satu bank induk (*share database, cross selling*, dan sebagainya).
- c. Sistem manajemen dan operasional Bank Syariah lebih mudah atau cepat dibuat dengan mengadopsi sistem yang telah ada pada Bank Konvensional induknya.
- d. Syariah *Compliance* dapat dipenuhi dengan kebijakan operasional Bank Syariah (batasan maksimum pembiayaan, analisa pembiayaan, nisbah, dan sebagainya) yang tersendiri melalui kebijakan otonomi khusus.

C. Produk Perusahaan

PT. Bank BNI Syariah menghadirkan produk-produk yang menjawab kebutuhan nasabah, mulai dari individu, usaha kecil, hingga institusi, dilengkapi dengan kemudahan, fleksibilitas dan fasilitas untuk kenyamanan dan kemudahan nasabah. Apapun segala kebutuhan nasabah mulai dari produk pembiayaan, produk investasi, produk simpanan, dan jasa-jasa perbankan lainnya

sesuai prinsip syariah yang dijalankan secara profesional di bawah pengawasan Dewan Pengawas Syariah dan Bank Indonesia.

1. Produk Penghimpun Dana

Produk Dana di dalam PT. Bank BNI Syariah terdiri dari 3 jenis yaitu:

- a. Dana Tabungan
- b. Dana Giro
- c. Dana Deposito

Dana Tabungan terdiri dari beberapa jenis sesuai peruntukkannya yaitu sebagai berikut:

1) BNI iB Hasanah

BNI iB Hasanah merupakan tabungan dengan berbagai fasilitas transaksi e-Banking seperti Internet Banking, Mobile Banking dan lain-lain. BNI iB Hasanah dilengkapi dengan Hasanah Debit Silver sebagai kartu ATM/Debit yang dapat digunakan untuk transaksi di seluruh merchant MasterCard seluruh dunia.

2) BNI Bisnis iB Hasanah

BNI Bisnis iB Hasanah merupakan tabungan dengan informasi transaksi dan mutasi rekening yang lebih detail, bagi hasil yang kompetitif, serta berbagai fasilitas transaksi e-Banking. BNI Bisnis iB Hasanah dilengkapi dengan Hasanah Debit Gold.

3) BNI Baitullah iB Hasanah

BNI Baitullah iB Hasanah merupakan tabungan Haji & Umrah yang dikelola secara Syariah sebagai sarana pembayaran Haji untuk mendapatkan kepastian porsi berangkat menunaikan ibadah Haji dan perencanaan ibadah

Umrah dalam mata uang Rupiah dan USD. BNI Baitullah iB Hasanah dilengkapi dengan **Kartu Haji & Umroh Indonesia** sebagai kartu ATM/debit yang dapat digunakan di Tanah Suci dan Tanah Air.

4) BNI Tunas iB Hasanah

BNI Tunas iB Hasanah merupakan tabungan yang diperuntukkan bagi anak-anak dan pelajar yang berusia dibawah 17 tahun. Tabungan ini disertai dengan kartu ATM Debit (Tunas Card) atas nama anak dan SMS notifikasi ke orang tua.

5) BNI Tapenas iB Hasanah

BNI Tapenas iB Hasanah merupakan tabungan perencanaan dengan sistem setoran bulanan yang bermanfaat untuk membantu menyiapkan rencana masa depan seperti rencana liburan, ibadah umrah, pendidikan ataupun rencana lainnya.

6) BNI Prima iB Hasanah

BNI Prima iB Hasanah merupakan tabungan bagi Nasabah “*High Networth*” dengan bagi hasil kompetitif dan manfaat berupa fasilitas transaksi e-Banking, perlindungan asuransi jiwa dan fasilitas *Executive Lounge* bandara yang telah bekerja sama dengan BNI Syariah. BNI Prima iB Hasanah dilengkapi dengan Zamrud Card.

7) BNI SimPel iB Hasanah

BNI SimPel iB Hasanah merupakan produk simpanan untuk siswa/pelajar dengan fitur yang menarik dan persyaratan yang sangat mudah sehingga mendorong budaya menabung sejak dini. BNI SimPel iB Hasanah dilengkapi dengan Kartu ATM SimPel iB.

8) Dana Giro

Giro iB Hasanah (BNI Syariah Giro) ialah titipan dana dari pihak ketiga yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan akad wadiah biasanya digunakan untuk rekening transaksi usaha. Penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan Cek, Bilyet Giro, sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan pemindah bukuan.

9) Dana Deposito

Deposito iB Hasanah (BNI Syariah Deposito) yaitu investasi berjangka dalam jangka waktu selama 1, 3, 6 dan 12 bulan yang dikelola berdasarkan prinsip syariah yang ditujukan bagi nasabah perorangan dan perusahaan, dengan menggunakan prinsip mudharabah. Rekening deposito bukan merupakan rekening transaksi karna tidak dapat dicairkan setiap saat seperti halnya tabungan.

2. Produk Pembiayaan

Produk pembiayaan terdiri dari dua jenis yaitu:

1. Pembiayaan Produktif

2. Pembiayaan Konsumtif

1. Pembiayaan Produktif terbagi dari beberapa jenis yaitu sebagai berikut:

a. BNI Wirausaha Beragun Properti iB Hasanah

BNI Wirausaha Beragun Properti iB Hasanah merupakan fasilitas pembiayaan produktif yang diberikan kepada segmen usaha kecil guna memenuhi kebutuhan investasi asset produktif seperti rumah kost/ruko/rukan dan gudang.

b. BNI Wirausaha iB Hasanah

BNI Wirausaha iB Hasanah merupakan fasilitas pembiayaan produktif yang diberikan untuk pertumbuhan usaha yang feasible guna memenuhi kebutuhan modal kerja atau investasi.

c. BNI Usaha Kecil iB Hasanah

BNI Usaha Kecil iB Hasanah merupakan fasilitas pembiayaan produktif yang diberikan untuk pengembangan usaha produktif yang feasible guna memenuhi kebutuhan modal kerja atau investasi usaha.

2. Pembiayaan Konsumtif terdiri dari beberapa jenis yaitu sebagai berikut:

a. BNI Griya iB Hasanah

BNI Griya iB Hasanah merupakan fasilitas pembiayaan konsumtif untuk membeli, membangun, merenovasi rumah/ruko ataupun untuk membeli kavling siap bangun (KSB).

b. BNI Multiguna iB Hasanah

BNI Multiguna iB Hasanah merupakan fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk pembelian barang dan penggunaan jasa dengan agunan berupa rumah tinggal.

c. BNI Oto iB Hasanah

BNI Oto iB Hasanah merupakan fasilitas pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor (mobil/motor) dengan agunan kendaraan bermotor yang dibiayai dengan pembiayaan ini.

d. BNI Fleksi iB Hasanah

BNI Fleksi iB Hasanah merupakan fasilitas pembiayaan konsumtif bagi pegawai/karyawan suatu Perusahaan/Lembaga/Instansi untuk pembelian barang dan penggunaan jasa sesuai Syariah Islam.

e. BNI Fleksi Umrah iB Hasanah

BNI Fleksi Umrah iB Hasanah merupakan pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan pembelian manfaat jasa paket perjalanan Ibadah Umrah bekerja sama dengan Biro Perjalanan Umrah.

f. BNI Emas iB Hasanah

BNI Emas iB Hasanah merupakan fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan untuk membeli emas logam mulia dalam bentuk batangan yang diangsur secara rutin/tetap setiap bulannya.

D. Visi, Misi Dan Tujuan Perusahaan

1. Visi

BNI Syariah adalah “Menjadi bank syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja”

2. Misi

- a. Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.
- b. Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.
- c. Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor.
- d. Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah.

- e. Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah.

E. Tujuan Perusahaan

Sedangkan tujuan dari Bank BNI Syariah Cabang Medan adalah untuk menampung keinginan masyarakat yang ingin mengguankan Bank Syariah serta untuk mempercepat pengembangan kegiatan usaha Syariah dengan memanfaatkan jaringan Bank BNI Syariah Cabang Medan. Serta dalam rangka menjadi Universal Banking maka perlu mengakomodir kebutuhan masyarakat yang ingin menyalurkan keuangannya melalui Perbankan Syariah serta sebagai alternatif dalam menghadapi krisis yang mungkin timbul di kemudian hari, mengingat usaha berdasarkan prinsip Syariah tidak terkena negatif spread seperti yang dialami Bank- bank Konvensional.

F. Logo Perusahaan



Gambar 1. Logo Perusahaan

Sumber . PT.Bank BNI Syariah

Adapun deskripsi dari Logo BNI Syariah adalah sebagai berikut :

1. Huruf BNI

Huruf “ BNI “ dibuat dalam warna turquoise baru, untuk mencerminkan kekuatan, otoritas, kekokohan, keunikan dan citra yang lebih modern. Huruf tersebut dibuat secara khusus untuk menghasilkan struktur yang orisinal dan unik.

2. Simbol “46”

Angka “46” merupakan simbolisasi tanggal kelahiran BNI, sekaligus mencerminkan warisan sebagai bank pertama di Indonesia. Dalam logo ini, angka “46” diletakkan secara diagonal menembus kotak berwarna jingga untuk menggambarkan BNI baru yang modern.

3. Palet Warna

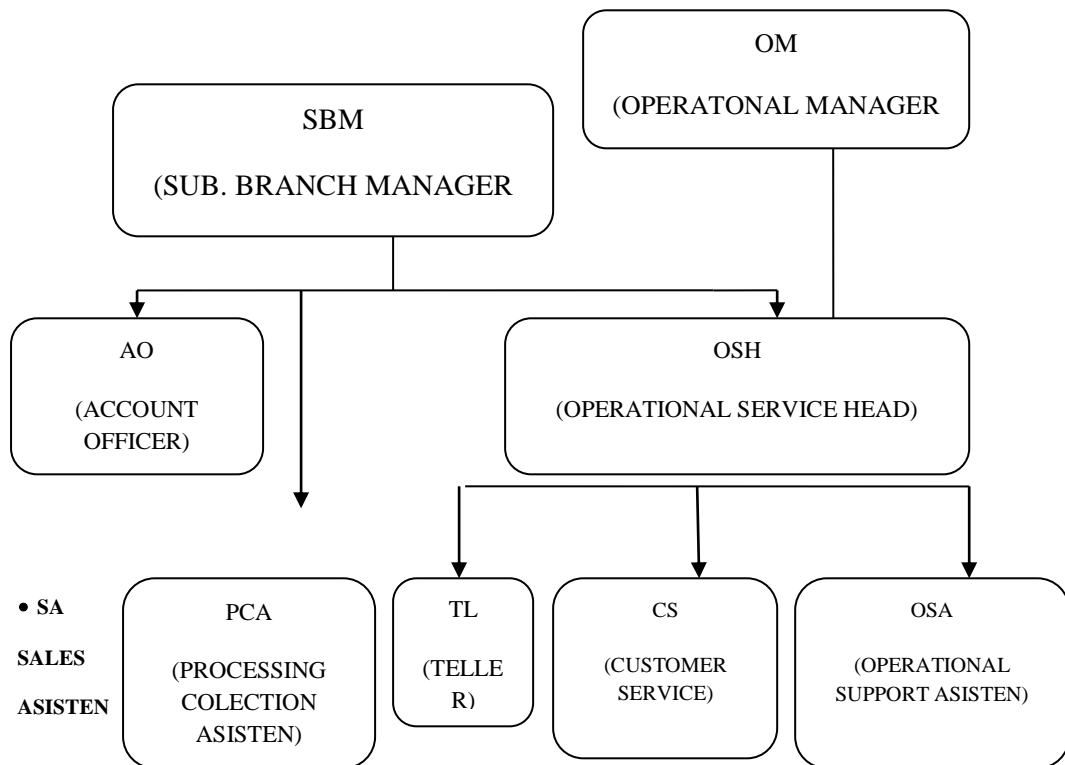
Palet warna korporat telah didesain ulang, namun tetap mempertahankan warna korporat yang lama, yakni turquoise dan jingga. Warna turquoise yang digunakan pada logo baru ini lebih gelap, kuat mencerminkan citra yang lebih stabil dan kokoh. Warna jingga yang baru lebih cerah dan kuat, mencerminkan citra lebih percaya diri dan segar.

Logo “46” dan “BNI” mencerminkan tampilan yang modern dan dinamis. Sedangkan penggunaan warna korporat baru memperkuat identitas tersebut. Hal ini akan membantu BNI melakukan diferensiasi di pasar perbankan melalui identitas yang unik, segar dan modern.

4. Tulisan Syari’ah

Tulisan Syariah pada logo ini melambangkan Asas yang dipakai asas Islam dan memberikan perbedaan yang dapat menarik minat nasabah dalam menabung.

G. Struktur Organisasi Perusahaan



Struktur Organisasi adalah kerangka dasar yang mempersatukan fungsi-fungsi suatu perusahaan yang mengakibatkan timbulnya hubungan-hubungan antara personil yang melaksanakan fungsi atau tugas masing-masing. Selain itu, struktur organisasi juga merupakan gambaran tentang pembagian bidang kegiatan dan pendelegasian tugas dan wewenang.

Tujuan dari struktur organisasi perusahaan adalah untuk mempermudah pembentukan dan penetapan orang-orang atau personil-personil dari suatu perusahaan, selain itu juga untuk memperjelas bidang-bidang dari tiap personil sehingga tujuan perusahaan dapat dicapai dan tercipta keseluruhan yang baik dalam lingkungan kerja suatu perusahaan.

Struktur organisasi diharapkan dapat memberikan gambaran pembagian tugas, wewenang, dan tanggung jawab. Untuk menggerakkan organisasi tersebut dibutuhkan personil yang memegang jabatan tertentu dalam suatu organisasi, dimana masing-masing personil diberi tugas, wewenang, dan tanggung jawab sesuai dengan jabatannya.

Pembentukan struktur organisasi perusahaan harus dibuat bagan/ skema agar pimpinan perusahaan dapat mengetahui siapa saja akan melaksanakan pekerjaan dan tanggung jawab serta wewenang yang ada pada struktur organisasi pada perusahaan tersebut.

H. Pembagian Tugas dan Tanggung jawab

1. Branch Manager (BM)

Tugas dan fungsinya yaitu pemimpin cabang yang bertanggung jawab terhadap aktivitas bisnis dan operasional perusahaan cabang.

2. Operational Manager

Tugas dan fungsinya yaitu mamantau operasional cabang baik dari kegiatan layanan, operasional pembiayaan dan logistic.

3. Internal Audit Division (IAD) / BIC

Tugas dan fungsinya yaitu:

- a. Sebagai internal control dalam sebuah organisasi yang berkaitan dengan aktivitas bisnis dan operasional.
- b. Mengevaluasi hasil kinerja bisnis dan operasional sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

4. SME Financing Head (SFH)

Tugas dan fungsinya yaitu unit pemasaran yang bertanggung jawab dalam pengelolaan pembiayaan produktif.

5. Processing Head (PH)

Tugas dan fungsinya yaitu:

- a. Memproses dan memverifikasi pembiayaan konsumtif cabang.
- b. Mengelola dan menjaga kolektibility nasabah-nasabah produktif.

6. Sales Head

Tugas dan fungsinya yaitu:

- a. Mencari dana untuk pertumbuhan dana cabang tersebut.
- b. Mencari Nasabah pembiayaan konsumtif cabang tersebut.

7. Financing Card Business Head (FCH)

Tugas dan fungsinya yaitu:

- a. Mengelola nasabah pemakai kartu kredit cabang tersebut.
- b. Menagih nasabah pemakai kartu kredit cabang tersebut.

8. Customer Service Head (CSH)

Tugas dan fungsinya yaitu:

- a. Mengelola layanan cabang baik untuk penerimaan uang (teller) maupun pada pembukaan rekening nasabah baru & complain nasabah.
- b. Menjaga posisi pagu kas agar tetap pada yang ditetapkan.

9. SME Business Manager (SNM)

Tugas dan fungsinya yaitu:

- a. Memantau bisnis dan efektifitas kegiatan bisnis cabang.
- b. Memutus pembiayaan produktif sesuai dengan wewenang jabatan.

10. Financing Administration Head (FAH)

Tugas dan fungsinya yaitu:

- a. Memproses akad nasabah pembiayaan produktif dan konsumtif.
- b. Mengadministrasikan administrasi pembiayaan cabang.

11. Back Office Head (BOH)

Tugas dan fungsinya yaitu:

- a. Menjalankan aktivitas logistic cabang tersebut.
- b. Mengadministrasikan surat-surat dan file kelengkapan berkas nasabah.
- c. Menjaga efektifitas keuangan (pengeluaran rutin) cabang tersebut.

BAB IV

TEMUAN DAN PEMBAHASAN

A. Faktor-Faktor Penyebab Pembiayaan Murabahah yang Bermasalah di PT.

Bank BNI Syariah KCP Brigjend Katamso Medan

A. Faktor internal Bank:

(1) Kelemahan dalam analisis pembiayaan.

- a. Analisis pembiayaan tidak berdasarkan data akurat atau kualitas data rendah.
- b. Informasi pembiayaan tidak lengkap atau kuantitas data rendah.
- c. Pembiayaan terlalu sedikit.
- d. Pembiayaan terlalu banyak.
- e. Analisis tidak cermat.
- f. Jangka waktu pembiayaan terlalu lama.
- g. Jangka waktu pembiayaan terlalu pendek.
- h. Kurangnya akuntabilitas putusan pembiayaan.

(2) Kelemahan dalam dokumen pembiayaan

- a. Data mengenai pembiayaan nasabah tidak didokumentasi dengan baik.
- b. Pengawasan atas fisik dokumen tidak dilaksanakan sesuai dengan ketentuan.

(3) Kelemahan dalam supervisi Pembiayaan

- a. Bank kurang pengawasan dan pemantauan atas *performance* nasabah secara kontinyu dan teratur.
- b. Terbatasnya data dan informasi yang berkaitan dengan penyelamatan dan penyelesaian pembiayaan,.
- c. Tindakan perbaikan tidak diterapkan secara dini dan tepat waktu.

- d. Jumlah nasabah terlalu banyak.
- e. Nasabah terpencar.
- f. Konsentrasi portofolio pembiayaan yang berlebihan.

(4) Kecerobohan petugas Bank

- a. Bank terlalu bernafsu memperoleh laba.
- b. Bank terlalu kompromi.
- c. Bank tidak mempunyai kebijakan pembiayaan yang sehat.
- d. Petugas atau pejabat Bank terlalu menggampangkan masalah.
- e. Bank tidak mampu menyaring risiko bisnis.
- f. Persaingan antarbank.
- g. Pengambilan keputusan yang tidak tepat waktu.
- h. Bank latah dalam persaingan.
- i. Terus memberikan pembiayaan pada bisnis yang siklusnya menurun.
- j. Penilaian risiko yang reaktif dan bukan proaktif.
- k. Menetapkan standar risiko yang terlalu rendah.
- l. Tidak diasuransikan.
- m. Ekspansi Pembiayaan.

(5) Kelemahan bidang agunan

- a. Jaminan tidak dipantau dan diawasi secara baik.
- b. Terlalu collateral oriented.
- c. Nilai agunan tidak sesuai.
- d. Agunan fiktif.
- e. Agunan sudah dijual.
- f. Pengikatan agunan lemah.

(6) Kelemahan kebijakan pembiayaan

- a. Prosedur pembiayaan terlalu panjang.
- b. Wewenang memutus pembiayaan sangat terbatas.

B. Faktor internal nasabah:

(1) Kelemahan Karakter nasabah

- a. Nasabah tidak mau atau memang beritikad tidak baik.
- b. Nasabah kalah judi.
- c. Nasabah menghilang.

(2) Kecerobohan nasabah

- a. Penyimpangan penggunaan pembiayaan.
- b. Perusahaan dikelola oleh keluarga yang tidak profesional.

(3) Kelemahan kemampuan nasabah

- a. Tidak mampu mengembalikan pembiayaan karena terganggunya kelancaran usaha.
- b. Kemampuan manajemen yang kurang.
- c. Teknik produksi yang sudah ketinggalan zaman.
- d. Kemampuan pemasaran yang tidak memadai.
- e. Pengetahuan terbatas atau kurang memadai.
- f. Pengalaman terbatas atau kurang memadai.
- g. Informasi terbatas atau kurang memadai.

(4) Musibah yang dialami nasabah

- a. Musibah penipuan.

- b. Musibah kecelakaan.
- c. Musibah tindak pidana.
- d. Musibah tindak perdata.
- e. Musibah rumah tangga.
- f. Musibah penyakit.
- g. Musibah kematian.

(5) Kelemahan Manajemen Nasabah

- a. Pemogokan buruh.
- b. Sengketa antarpengurus.
- c. Tingkat efisiensi rendah.
- d. Pelayanan kurang kompetitif.
- e. Terjadi *over supply*.
- f. Persaingan sangat tajam.
- g. Distribusi kurang efektif.
- h. Produksi kurang promosi.
- i. Keberadaan produk tidak tepat waktu.

C. Faktor eksternal

(1) Situasi ekonomi yang negative

- a. Globalisasi ekonomi yang berakibat negative.
- b. Perubahan kurs mata uang.

(2) Situasi politik dalam negeri yang merugikan

- a. Penggantian pejabat tertentu.
- b. Hubungan diplomatik dengan negara lain.

c. Adanya gejolak social.

(3) Politik negara lain yang merugikan

a. Proteksi oleh negara asing.

b. Adanya pemogokan buruh di luar negeri.

c. Adanya perkembangan politik di Negara lain.

d. Dumping policy di luar negeri.

(4) Situasi alam merugikan

a. Faktor alam yang berakibat *negative*.

b. Habisnya sumber daya alam

B. Strategi Penyelesaian Pembiayaan Murabahah yang Bermasalah di PT.

Bank BNI Syariah KCP Brigjend Katamso Medan

Islam adalah agama yang *kafah* (menyeluruh), sehingga Islam mengatur semua bentuk kehidupan salah satunya ialah dibidang ekonomi, setiap muslim dianjurkan untuk hidup selalu menyeimbangkan pendapatan dan pengeluaran, sehingga bisa terlepas dari hutang dan dapat terhindar dari kerendahan yang disangkakan oleh orang lain. Dalam hadist telah dijelaskan betapa bahayanya hutang, jika tidak sanggup membayarnya maka akan celaka dunia khirat.

Utang berdampak negatif bagi individu, mencemarkan diri sendiri dan agama juga menyengsarakan hidupnya termasuk masyarakat, seorang yang berhutang juga sibuk memikirkannya dan melunasinya. Diantara keadilan yang diwajibkan oleh Islam adalah melunasi utang pada waktunya selama yang bersangkutan mampu melakukannya, dan sebaiknya umat muslim hendaknya menghindari hutang agar selamat dunia akhirat. Penyelesaian pembiayaan

bermasalah dalam Islam sama halnya dalam bank syariah hanya saja praktiknya berbeda. Dalam Islam jika nasabah berhutang maka wajib melunasi utangnya karena sebelum berhutang nasabah telah membuat suatu perjanjian (akad), maka nasabah wajib memenuhi klausul-klausul perjanjian yang telah di buat sebelumnya, utang-piutang tersebut timbul karena adanya hubungan jual beli yaitu, pembiayaan murabahah.

Dalam pandangan Islam penyelesaian pembiayaan bermasalah dapat ditempuh dengan tindakan-tindakan dan berlandaskan pada prinsip-prinsip syariah, sebagai berikut:

- 1) *Al- Sulh* (Secara Damai), jika terjadi perselisihan diantara kedua belah pihak maka harus ada penyelesaian masalah yang harus diambil yaitu, secara damai (*al-sulh*), ialah akad dimana yang berselisih bermusyawarah bersama-sama memecahkan masalah yang dihadapi dengan menggunakan jalan damai, tanpa merugikan pihak lain.

Seperti halnya yang dilaksanakan Bank Bni Syarih KCP Brigjend Katamso dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah dengan tahap-tahap sebagai berikut, yaitu dengan:

- a) Pendekatan kepada nasabah, jika nasabah tidak dapat membayar pembiayaannya dalam waktu yang sudah ditetapkan dikarenakan salah faktor misal usahanya bermasalah maka untuk mengetahui permasalahan yang terjadi pada nasabah, dengan mendiskusikan atau bermusyawarah bersama guna memberikan alternatif solusi untuk mengatasi permasalahan dalam pembayaran pembiayaan.

b) Penagihan secara intensif, hal ini dilakukan karena nasabah tetap belum membayar pembiayaannya dengan kesengajaan atau tidak dengan kesengajaan yang dapat dikategorikan meragukan maka dilakukan kunjungan lapangan untuk penagihan secara langsung kemudian jika dengan penagihan secara intensif nasabah masih tidak bisa membayar maka dilakukan dengan memberikan

surat peringatan serta penagihan kepada nasabah. Jika dalam 1 minggu akan diberikan SP I, kemudian jika dalam 2 minggu akan diberikan SP II selanjutnya jika dalam 1 bulan nasabah masih tidak membayar pembiayaannya maka diberikan SP III.

c) Penjadwalan kembali (*rescheduling*) berdasarkan Fatwa DSN No. 48/DSN-MUI/II/2005 Tentang penjadwalan kembali. Bahwa LKS boleh melakukan penjadwalan kembali tagihan *murabahah* bagi nasabah yang tidak bisa menyelesaikan/melunasi pembiayaan sesuai waktu yang disepakati dikarenakan usaha nasabah dalam keadaan tidak baik tetapi nasabah masih mempunyai iktikad untuk meminta keringanan dalam pembayaran pembiayaannya. Pihak Bank Bni Syariah KCP Brigjend Katamso dalam melakukan *rescheduling* yaitu memberikan keringanan berupa tambahan atau kelonggaran waktu kepada nasabah untuk pembayaran angsuran yang sudah jatuh tempo tidak dengan merubah harga jual.

d) Persyaratan kembali (*reconditioning*) berdasarkan Fatwa DSN No. 46/DSN-MUI/II/2005 Tentang potongan tagihan atau persyaratan kembali (*reconditioning*). Bahwa LKS boleh memberikan potongan dari total kewajiban

pembayaran kepada nasabah yang telah melakukan kewajiban pembayaran cicilannya dengan tepat waktu dan nasabah mengalami penurunan kemampuan pembayaran. Seperti yang dilakukan oleh pihak Bank Bni Syariah KCP Brigjend Katamso, melakukan penyelamatan pembiayaan dengan cara merubah sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan yang tidak terbatas hanya pada perubahan jadwal pembiayaan, jangka waktu, pemberian potongan dan persyaratan lainnya sepanjang tidak menyangkut perubahan maksimum pembiayaan. Persyaratan kembali yang dilakukan pihak Bank Bni Syariah KCP Brigjend Katamso sesuai dengan prinsip syariah.

e) Penataan kembali (*restructuring*) berdasarkan Fatwa DSN No. 49/DSN-MUI/II/2005 Tentang konversi akad *murabahah*, konversi akad *murabahah* disebut juga dengan penataan kembali (*restructuring*) yaitu perubahan persyaratan pembiayaan. Bank Bni Syariah KCP Brigjend Katamsodalam penataan kembali (*restructuring*) dengan melakukan penambahan dana fasilitas pembiayaan, konversi akad pembiayaan dan konversi pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara.

2) *At-Tahkim*, jika dengan cara damai (*al-sulh*) tidak mencapai kesepakatan maka penyelesaian dilakukan melalui badan arbitrase (*at-tahkim*) yaitu, mengangkat seseorang sebagai penengah yang ditunjuk oleh kedua belah pihak yang berselisih, guna menyelesaikan perselisihan kedua belah pihak secara damai, orang yang menyelesaikan masalah tersebut adalah *hakam*. Akan tetapi, penyelesaian pembiayaan bermasalah atau sengketa melalui badan arbitrase syariah nasional jarang dilakukan oleh Bank Bni Syariah KCP Brigjend Katamso bahkan bank syariah lainnya. Walau tidak melalui badan

arbitrase sebagai penengah yang ditunjuk untuk menyelesaikan permasalahan tetapi Bank Bni Syariah KCP Brigjend Katamso juga tetap menunjuk seseorang atau lembaga untuk menyelesaikan permasalahan yaitu melalui lembaga peradilan.

- 3) *Al-Qadha* (Peradilan), Apabila kedua belah pihak yang bersengketa, tidak berhasil melakukan secara damai (*as-sulh*) atau secara arbitrase (*at-tahkim*), atau pihak bank dan nasabah tidak mau menyelesaikan perselisihan melalui kedua cara tersebut, maka pihak bank ataupun nasabah bisa mengajukan masalahnya melalui lembaga peradilan (*al-Qadha*). Kewenangan lembaga *qadha* (peradilan) adalah menyelesaikan perkara-perkara tertentu yang berhubungan dengan masalah perdataan dan masalah tindak pidana untuk menyelesaikan secara adil.

Bank Bni Syariah KCP Brigjend Katamso melakukan penyelesaian pembiayaan bermasalahan jika dengan melalui perdamaian tidak mencapai kesepakatan bersama maka dilakukan secara hukum yaitu dengan mengajukan permohonan peradilan agama/umum. Pada tahap peradilan Bank Bni Syariah KCP Brigjend Katamso untuk menjual jaminan berpedoman dengan Fatwa DSN No. 47/DSN-MUI/II/2005 Tentang penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah dengan menjual jaminan milik nasabah. Dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah Bank Bni Syariah KCP Brigjend Katamso mengambil tindakan sesuai dengan fatwa DSN tersebut, yaitu dengan penjualan jaminan untuk melunasi hutang nasabah jika hasil penjualan jaminan melebihi nilai hutang maka mengembalikan sisanya kepada nasabah dan sebaliknya jika penjualan lebih kecil dari nilai hutang maka sisa hutang tetap menjadi hutang nasabah.

Berdasarkan uraian teori dan hasil laporan peneliti yang dilakukan, maka dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah di Bank Bni Syarih KCP Brigjend Katamso menunjukkan bahwa secara sistematis dan teoritis sudah sesuai dengan hukum yang berlaku di Islam. Seperti yang kita ketahui bahwasanya Islam mengajarkan agar sesama umat muslim saling tolong-menolong terutama dalam hal kebaikan.

Dari hasil wawancara yang penulis lakukan, kepada Direktur Bank Bni Syarih KCP Brigjend Katamso penyelesaian pembiayaan bermasalah yang diterapkan sudah telaksana dengan baik dalam meminimalisir risiko pembiayaan yang terjadi, Bank Bni Syarih KCP Brigjend Katamso memberikan kemudahan dan kelapangan dengan memberi tangguhan bagi nasabah-nasabah dalam melakukan kewajiban pembayaran dan dalam melakukan penagihan Bank Bni Syarih KCP Brigjend Katamso selalu mengutamakan nilai-nilai etika yang baik serta melalui pendekatan yang agamis tanpa melakukan hal-hal yang dapat merugikan nasabah-nasabah Bank Bni Syarih KCP Brigjend Katamso itu sendiri.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan berupa data-data dari observasi, wawancara serta dokumentasi tentang strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah terhadap produk *murabahah* dalam perspektif ekonomi Islam di Bank Bni Syarih KCP Brigjend Katamso, sehingga dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah pada Bank Bni Syarih KCP Brigjend Katamsodilakukan dengan tahap-tahap yang cukup panjang, yaitu maelalui non-litigasi: a) Melakukan pendekatan kepada nasabah dan memberikan alternatif solusinya; b) Penagihan intensif dengan menagih pembayaran secara langsung dan pemberian surat peringatan I s/d III; c) Penjadwalan kembali (*Rescheduling*) yaitu perpanjangan waktu jatuh tempo kepada nasabah; d) Persyaratan kembali (*Reconditioning*) yaitu merubah persyaratan pembiayan tanpa menambah sisa pokok pembayaran; e)Penataan kembali (*Restructuring*) yaitu, perubahan persyaratan pembiayaan (konversi akad); f) Penghapusan bukuan (*write off*). Dan penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah melalui litigasi: a) Pengadilan agama dan likuidasi jaminan yaitu, langkah terakhir yang dilakukan oleh Bank Bni Syarih KCP Brigjend Katamso.

Dari beberapa langkah penyelesaian di atas Bank Bni Syarih KCP Brigjend Katamso dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah telah sesuai

dengan PBI No. 13/9/PBI/2011 Tentang *Rekrucrisasi* pembiayaan bermasalah yaitu dengan *Rescheduling*, *Reconditioning*, dan *Restructuring*.

2. Bank Bni Syarih KCP Brigjend Katamso dalam proses melakukan penyelesaian pembiayaan bermasalah sudah menerapkan konsep Islam atau prinsip-prinsip syariah dan fatwa-fatwa DSN-MUI.

a) *Al-Sulh* (perdamaian), yaitu kesepakatan untuk mengakhiri perselisihan antara dua orang yang bersengketa secara damai. Dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah Bank Bni Syarih KCP Brigjend Katamso juga menggunakan *al-sulh* (perdamaian) yaitu dengan: Pendekatan kepada nasabah untuk mengetahui permasalahan yang dialami nasabah, penagihan secara intensif/penagihan langsung atau turun lapangan untuk mencari solusi dari permasalahan tersebut, setelah itu memberi surat peringatan. Dengan pendekatan dan memberi surat peringatan nasabah masih belum bisa membayar pembiayaannya maka memberi keringanan dengan Penjadwalan kembali (*rescheduling*) berdasarkan Fatwa DSN No. 48/SDN-MUI/II/2005, Persyaratan Kembali (*reconditioning*) berdasarkan Fatwa DSN No. 46/SDN-MUI/II/2005, Penataan Kembali (*restructuring*) berdasarkan Fatwa DSN No. 49/SDN-MUI/II/2005.

b) *At-Tahkim* (Arbitrase) yaitu mengangkat seseorang sebagai penengah yang ditunjuk kedua belah pihak untuk menyelesaikan permasalahan atau sengketa tersebut.

c) *Al-Qadha* (Peradilan) ialah menyelesaikan perkara tertentu yang berhubungan dengan masalah perdataan dan masalah tindak pidana untuk menyelesaikan secara adil. Dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah pada tahap peradilan

berdasarkan Fatwa DSN No. 47/DSN-MUI/II/2005 Tentang penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah dengan menjual jaminan milik nasabah. Bank Bni Syarih KCP Brigjend Katamso mengajukan permasalahan kepada pengadilan untuk menyita jaminan kemudian menjual jaminan guna membayar pembiayaan nasabah yang bermasalah tersebut.

Dalam prosedur penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah di Bank Bni Syarih KCP Brigjend Katamsotidak bertentangan dengan ekonomi Islam dan sudah sesuai dengan fatwa-fatwa DSN-MUI.

B. Saran

1. Untuk Bank Bni Syarih KCP Brigjend Katamso dalam memberikan pembiayaan *murabahah* hendaknya penilaian pembiayaan (5C) dilakukan sebaik mungkin untuk memperkecil kemungkinan terjadinya pembiayaan *murabahah* bermasalah, serta memperhatikan dan melaksanakan proses pengawalan (*monitoring*) setelah fasilitas pembiayaan dicairkan lebih ditingkatkan karena, setelah pembiayaan diberikan tidak selamanya berjalan tanpa adanya hambatan/risiko dan dalam menyelesaikan pembiayaan *murabahah* bermasalah sebaiknya melalui arbitrase terlebih dahulu sebelum ke pengadilan umum atau agama sebab dalam permasalahan atau sengketa dalam bidang bisnis merupakan kewenangan arbitrase.
2. Untuk masyarakat/calon nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan *murabahah* sebaiknya untuk mempersiapkan pembiayaannya sebaik mungkin dan memenuhi akad sesuai perjanjian di awal agar tidak terjadi kasus gagal

bayar atau pembiayaan bermasalah yang akan merugikan pihak Bank Bni Syariah KCP Brigjend Katamso maupun nasabah sendiri.

3. Untuk peneliti selanjutnya, diharapkan penelitian ini dapat dijadikan *literature* dalam penelitian berikutnya yang akan meneliti tentang penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah dengan objek dan sudut pandang yang berbeda sehingga dapat memperkaya pengetahuan tentang kajian ekonomi Islam khususnya dalam lembaga keuangan syariah.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Ghafur Anshari, *Perbankan Syariah di Indonesia*, (Yogyakarta:Gadjah Mada University 2011), h. 235.
- Abdullah, *Bank Islam dan Bunga* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004), h. 105.
- Ahmad Irham Sholihin, *Pedoman Umum Keuangan Syariah*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2010), h. 140.
- Djazuli, *kaidah-kaidah fikih* (Jakarta:Kencana, 2007), h. 25
- Hulwati, *Perbankan Islam dan Kedudukannya Dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*, (Jakarta:Grafiti, 1999), h. 256.
- Karim Adiwarman, *Analisis Fiqih dan Kauangan*, (Jakarta:PT Raja Grafindo, 2010), h. 113-118.
- Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h. 101.
- Muhammad Syafi'i antonio, *Bank Syariah*, (Jakarta:Gema Insani, 2001), h. 160.
- Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: UUP AMP YKPN, 2005), h. 17.
- Sahroni Oni, *Fikih Muamalah* (Jakarta:Rajawali, 2016), h. 136.
- Syukri Iska, *Sistem Perbankan Syariah di Indonesia Dalam Perspektif Fikih Ekonomi*, (Jakarta: Fajar Media, 2012), h. 200.
- Thamrin Abdullah, *Bank dan Lembaga Keuangan* (Jakarta:Rajawali , 2014), h. 56
- Yusuf Qardhawi, *Norma dan Etika Ekonomi Islam*, (Jakarta: Gema Insani, 1995), h. 105.
- Yusuf Qardhawi, *Norma dan Etika Ekonomi Islam*, (Jakarta: Gema Insani, 1995), h. 105.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Penulis dilahirkan di desa Pondok Alian, kec. Kualuh Selatan, kab Labuhanbatu Utara, Sumatera Utara. Tepatnya pada tanggal 21 November 1996, putri dari pasangan suami istri Wiyadi dengan Poniah, anak ke dua dari empat bersaudara.

Penulis menyelesaikan pendidikan tingkat Sekolah Dasar (SD) pada tahun 2009 di SD Negeri 117511 Karang Sari, kec. Kualuh Selatan, kab labuhanbatu Utara. Tingkat SMP di MTsN Damuli Pekan pada tahun 2012, dan pada tingkat SMA di SMA Negeri 1 Kualuh Selatan pada tahun 2015, kemudian melanjutkan kuliah di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara pada tahun 2015.

Di UIN Sumatera Utara, penulis duduk di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan D-III Perbankan Syariah kelas D, dan saat ini tengah menyelesaikan tugas akhir untuk memperoleh gelar Ahli Madya D-III di Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan.

Medan, April 2018

SRI WAHYUNI